

银行营销活动方案及预算(优质6篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行营销活动方案及预算篇一

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你!”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日-5月3日

(1)一重礼---“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

(2)二重礼---刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

20xx年12月1日---20xx年12月30日

三、活动组织

本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司(协办)，中国银联江苏分公司提供技术支持。

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

20xx年12月1日—20xx年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元(单笔交易)以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游(6000元等值奖品)

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日至20xx年12月日----20xx年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

银行营销活动方案及预算篇二

无

以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1. 活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？

2. 某银行的经营理念是什么？

3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式（1）在社区银行周边小区的'报箱内投递活动广告；

（2）在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

（3）通过微信宣传活动信息；

4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1. 目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

2. 客户组织

和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1. 时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2. 地点

我行社区银行门口（或能力范围可及内）

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

1. 通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2. 通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

1. 活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

3. 活动现场负责人：1人

银行营销活动方案及预算篇三

一、目的：

庆祝xx百年元宵佳节,推动传统艺术教育 with 花灯创作的概念,以延续传统民俗工艺技术之传承。本次活动期透过邀请师生集结创意思考,培养合作的精神,并开放民众参加为灯会加入更多的创意,藉由花灯设计表现,实际参与这场大台中年度盛会。

二、主办单位:

xx

三、承办单位:

xx

四、协办单位:

xx

五:报名方式:

(一)报名日期:即日起至xx年x月x日止

(二)报名手续:

1. 以传真或邮寄报名为主,参赛者填妥报名表后,邮寄或传真至灯会承办厂商xx有限公司(地址□xx市南港区南港路3段80巷38号6楼;电话□xx-2654xx□传真□xx-2654xx)□以邮戳或传真时间为凭。请务必正确填写联络电话,以利连系作业。若有疑问可电洽xx市政府观光旅游局,电话□(04)2xx分机xx□
2. 学校请以团体报名方式参加,统一收件,送件,承办单位将於收到报名表后,给予编号,做为现场布置区域之规划依据。

3. 报名表可至xx观光旅游网下载查询

六、比赛类别：

分成简易花灯设计类组，自由创作类组

(一) 第一组简易花灯设计类：

由主办单位准备花灯基本模型简易材料，提供给xx市各中小学，於收到报名表后邮寄予参赛者，限量300份，领完为止，以此标准花灯模型，各参赛者得自由发挥，创意彩绘或进一步延伸创意设计亦可。

(二) 第二组自由创作类：

由参赛者自行创作花灯，需符合比赛规格即可。

七、主题：

以生肖[x]造型为发想，结合本次首届xx灯会及xx百年庆，或相关概念为基础做延伸，自由发挥。

八、材质规格：

(一) 参赛作品必须以「悬挂方式」制作。

(二) 花灯制作时需以完整的个体设计，俾便於悬挂，材质采牢固，环保，防水，不易破损为原则。

(三) 所有作品均需由内部发光，每件作品总耗电量以「100瓦」为主(采用乾电池或蜡烛者，一律不予收件)。

(四) 每件作品必须设置「至少保留150公分以上延伸性插头」以便连接电源。

九、比赛类别分组及制作规格：

(一)简易花灯设计类组：

(1)初中组：小型花灯(宽30至60公分,高60至90公分,长90公分以内)

(2)小学组：小型花灯(宽30至60公分,高60至90公分,长90公分以内)

(二)自由创作类组：

(1)社会组(含大专院校)：中型花灯(宽60公分,高90至120公分,长150公分以内)

(2)高中职组：中型花灯(宽60公分,高90至120公分,长150公分以内)

(3)初中组：小型花灯(宽30至60公分,高60至90公分,长90公分以内)

(4)小学组：小型花灯(宽30至60公分,高60至90公分,长90公分以内)

十、奖励办法：每类组录取三名,奖金金额如下

(一)简易花灯设计类组：

(1)初中组：第一名五千元，第二名四千元，第三名三千元，特优一千元3名

(2)小学组：第一名五千元，第二名四千元，第三名三千元，特优一千元3名

(二)自由创作类组：

银行营销活动方案及预算篇四

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

xx年xx月xx日

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

“金秋营销自助服务送好礼”

活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须

是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

“金秋营销卡庆双节”

活动期间申请卡免收当年年费。

刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达x元(含)以上，赠送价值x元礼品；

刷卡消费达x元(含)以上，赠送价值x元礼品；

刷卡消费达x元(含)以上，赠送价值x元礼品；

刷卡消费达x元(含)以上，赠送价值x元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选一个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

“金秋营销速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠%幅度。

二“金秋营销产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的. 营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三)“金秋营销产品欢乐送”社区活动。

扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

积极拓展速汇通业务

月、月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

切实促进个人储蓄存款业务

月、月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规

范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(三) “金秋营销产品欢乐送”活动。

活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

四、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在月份实现以下目标：

客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

自助设备存取款及其他代理业务交易量比月份增长%。

完成各项业务指标。

银行营销活动方案及预算篇五

20xx年xx月彩电夏季已来临，为了能让顾客在购买电视时得

到更多的优惠，同时提高创维彩电在xx信用卡商城的销售份额，给双方产生更大的效益，制定x月份酒店直销的促销活动。

品鉴酷开智能3d创维直销刷卡5折起

xx月xx日-xx日

在创维办事处指定的酒店进行落地活动，现场刷卡支付。

创维电视所有型号，价格最低5折起（超低特价机除外），具体机型价格见附表（待定）。

（一）我司资源

- 1、我司给xx信用卡持卡客户提供优惠的价格产品（最低5折起）。
- 2、我司给xx信用卡持卡客户提供0运费的服务。
- 3、我司给xx信用卡持卡客户提供优质的售后保障服务。
- 4、我司提供活动场地，销售样机，以及相关的客服人员及销售人员。
- 5、我司针对市区进行大约50万条短信的发送。
- 6、超低特价机42寸下乡补贴价2999元、32寸活动价1999（各50台），市场42寸售价为4399元，32寸市场售价为2999元。

（二）银行资源

- 1□xx银行筛选符合一定条件的持卡客户数量（30万），进行短信发送。

2□xx银行提供信用卡中心首页的显著广告位，进行广告宣传。

a信息发布执行要点

- 1、要按照合适的.标准来筛选xx信用卡持卡客户信息，确保信息发布时有针对性，短信内容由双方协商确定。
- 2、在信用卡商城首页设立活动专题，内容包括活动形式（折扣优惠+家电下乡），时间、地点、咨询电话（座机）。

b活动报名执行要点

- 1、在活动报名阶段，我司制作标准的表格，安排相关人员记录来电顾客的姓名，电话，所在区域，预购型号。并根据实际情况，放大活动的利益点（惊爆特价机，高折扣，家电下乡等三重优惠）
- 2、对于咨询家电下乡的顾客，按照标准的国家家电下乡的流程告知顾客，国家家电下乡流程在附件中。

c活动现场执行要点

- 1、销售讲解由创维内蒙分公司直销+市场部主导操作，包括人员的培训，接待人员的培训，活动现场流程的安排，确保活动现场有条不紊的进行。
- 2、订单收款由xx电器的相关财务人员来完成，并做好订单记录，以便在xx银行进行核对。
- 3、订单收款完成后，由xx电器统一安排送货。

d售后服务执行要点

- 1、送货前，与顾客约定送货时间，最好能在七个工作日内将

货配送到位，如果有特殊情况，要与顾客沟通好，避免投诉。

2、退换货的问题，如果是产品本身的质量问题，可进行退换货的服务。

银行营销活动方案及预算篇六

定制完成后可以分享给微信好友及朋友圈进行传播，让妈妈们感受“私人定制”的祝福。

线下活动主要包括：厅堂布置，赠送康乃馨，赠送蓝月亮洗衣液，赠送厨房餐具。

厅堂布置：为了让厅堂环绕着对伟大母亲浓浓的爱意，可在大厅门口摆上康乃馨，首先给进入厅堂的客户第一视觉的冲击力。另外，对公区，理财区，现金区摆上迷你小盆栽。

礼品赠送：凡是购买黄金产品的客户均可赠送金玫瑰和一束康乃馨，并且有机会免费参加我行周四举办的化妆活动，先到先得，名额有限。针对年轻女客户，重点推荐周四化妆活动，针对中年以上女客户，重点推荐赠送蓝月亮洗衣液或厨房餐具。作为“民生银行济南分行营业部”微信公众号的粉丝，在以“母爱永恒民生传承”为主题设计的三个贺卡模版“妈妈我爱你”；“母亲节，我在您身边”；“世界上最爱我的’人”中，还可以享有编辑文字的定制权限，定制完成后可以分享给微信好友及朋友圈进行传播，让妈妈们感受“私人定制”的祝福。